MODE D'EMPLOI EN 10 POINTS

Access étoile

PORTAGE SALARIAL

Accéder aux missions de votre choix

sneps SYNDICAT NATIONAL des ENTREPRISES de PORTAGE SALARIAL

Mode d'emploi du portage salarial en 10 points

SOMMAIRE

1 Quel est l'interet du portage ?

2 Le concept

3 Quatre bonnes raisons de s'interesser au portage

4 L'offre Access Etoile

5 Les services associés

6 Le portage salarial en pratique

7 Mise en œuvre en cinq étapes

8 Simulations de salaire

9 Réponse à quelques questions fréquentes

10 Informations pratiques

I – Quel est l'interet du portage ?

Du point de vue du consultant :

Le portage salarial vous permet d'accéder aux missions de votre choix, auprès des clients de votre choix : Vous prospectez les marchés choisis, y développez votre activité et réalisez les missions que vous avez décidées. Nous prenons en charge toutes les tâches administratives, telles que facturation, comptabilité, paies, déclarations et autres formalités. Vous êtes libre de vous consacrer à votre projet et d'exister comme vous l'entendez.

Le portage salarial est synonyme de liberté.

Que vous soyez consultant, formateur, prestataire de service, technicien et sous certaines conditions, commercial, le portage salarial vous offre la possibilité de facturer des honoraires à votre client tout en restant sous statut salarié en toute sécurité.
Vous préservez vos droits au chômage, si vous en avez, et retrouvez une indemnisation à l'issue de la mission.
Nous gérons votre situation au mieux de vos intérêts et de votre projet dans le cadre de la réglementation et mettons en oeuvre une véritable ingénierie salariale.

Le portage salarial est synonyme de sécurité

Du point de vue de l'entreprise :

Le portage salarial vous permet de vous adjoindre les compétences qui vous font temporairement défaut : La mise en œuvre du projet qui vous tient à cœur nécessite la participation d'un expert qu'il ne vous paraît pas souhaitable d'intégrer dans vos effectifs : le portage vous y aide !
Vous ne souhaitez pas alourdir votre gestion et préférez sous-traiter : le portage vous permet d'externaliser.

Le portage salarial est synonyme de souplesse

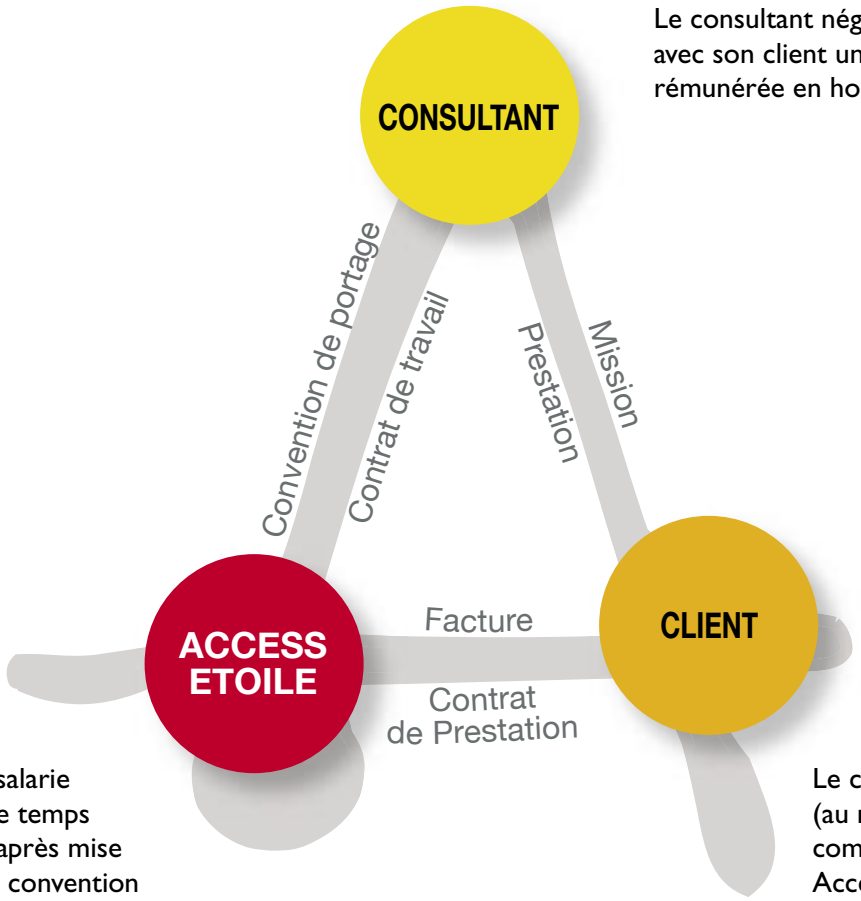
Le professionnel que vous avez trouvé n'a pas de statut : le portage lui en confère un. Vous ne prenez pas le risque d'être redressé par l'URSSAF.
Il appartient à votre consultant de faire une démarche vers nous et le problème est résolu.

Le portage salarial est synonyme de qualité

2 – Le concept

Un nouveau mode d'exercice de sa vie professionnelle : le Portage salarial®

Le schéma ci-contre en résume les principales modalités :



Le consultant négocie avec son client une mission rémunérée en honoraires

Access Etoile salarie le consultant le temps de sa mission après mise en place d'une convention de portage précisant le cadre de leur relation.

Le client contracte (au moyen d'un contrat, bon de commande, devis accepté) avec Access Etoile qui émet la facture après accord du consultant

L'autonomie sans l'isolement

Le Portage salarial® correspond à une aspiration profonde de notre époque ; celle de mener sa vie professionnelle selon ses goûts, en jouissant d'une aussi large autonomie que possible. Mais cette autonomie ne doit pas rimer avec solitude ou isolement, hors de toute protection. L'intérêt du Portage salarial® permet précisément de vivre l'autonomie professionnelle sans l'isolement.

Un nouveau mode d'organisation

Plus qu'un statut juridique en voie de formalisation, plus qu'une simple prestation de service, le Portage salarial® est avant tout un nouveau mode d'organisation de la vie professionnelle de nombreux intervenants. C'est aussi un mode d'organisation pour des sociétés de conseil, de formation, de prestation de service d'un nouveau type dans lesquelles les prestataires sont en charge de la fonction commerciale et production.

Définition du Portage salarial®

Dans ce contexte, le Portage salarial® est une organisation par laquelle un professionnel autonome (consultant, formateur, prestataire, artiste…) confie à une société tierce (la société de portage), la facturation et la gestion administrative des missions ou prestations qu'il souhaite effectuer auprès d'un client (entreprise, administration, entité diverse, particulier) qu'il a trouvé par lui-même.

3 – Quatre bonnes raisons de s'interesser au portage

1 *L'une des meilleures façons de tester son projet professionnel*

Vous êtes porteur d'un projet de création d'entreprise mais n'êtes ni sûr de votre marché, ni de vos compétences. Le Portage salarial® est fait pour vous : vous pourrez tester votre projet en grandeur nature, commencer à vous faire connaître et franchir le pas lorsque vous estimerez que la vitesse de croisière est atteinte, et tout cela sans risque, puisque tous les coûts sont variables !

2 *Préserver ses droits à l'indemnisation chômage et retrouver un emploi*

Effectuer une mission dans le cadre du Portage salarial® est une des façons de faciliter votre recherche d'emploi, surtout après 40 ans ou après
une longue période d'inactivité. Vous facturez à votre client des honoraires : vous avez l'occasion de faire valoir vos compétences, lui ne prend pas les risques d'un contrat de travail. Le dispositif de « l'activité réduite » de l'Assedic vous permet de retrouver vos droits à l'issue de votre mission et de gérer votre capital de jours d'indemnisation au mieux de vos contraintes et aspirations.

3 *Se décharger des contraintes administratives pour mieux développer son activité*

Laissez aux spécialistes les tâches et formalités administratives telles que facturation, comptabilité, paie, déclarations sociales et les innombrables formalités susceptibles d'empoisonner la vie professionnelle. Le Portage salarial® vous permet de vous consacrer à l'essentiel : l'exercice et le développement de votre activité. Eu égard à la modicité des frais de gestion, ce serait dommage de ne pas en profiter !

4 *Eviter de se mettre à son compte tant que la visibilité est insuffisante*

La création d'une société ou l'inscription en tant que travailleur indépendant n'a de sens que lorsque vous êtes suffisamment sûr de vous.
Avant cela c'est prendre le risque de frais de structure qui peuvent vous pénaliser. Le portage salarial® vous permet de l'éviter : une solution à méditer !

4 – L'offre Access Etoile

Des départements spécifiques, une même exigence de qualité et de service

	Access Etoile Conseil	Access Etoile Formation	Access Etoile Service	Entités associées pour les métiers hors SNEPS*
Métiers	Conseil en stratégie, organisation, publicité et communication, ressources humaines et recrutement, stylisme, qualité, informatique et finance…	Tous les métiers de la formation et de l'enseignement Bilans de compétence…	Tous les métiers techniques et commerciaux compatibles avec le portage salarial (hors artisanat et négoce)	• Spectacle • Mode et création • Divers (nous consulter)
Publics	Consultants, experts, auditeurs, concepteurs-rédacteurs…	Formateurs, enseignants, conseils en formation	Techniciens, commerciaux et prestataires de service	Comédiens et intermittent du spectacle, Techniciens de la mode, créateurs
Spécificités	Organisé par spécialités Agrément formateur possible	Facturation HT (majoration des frais de gestion de 2 %)	Assurance RC spécifique lorsque nécessaire	Cotisations aux caisses spécifiques (Congés Spectacles,…)

** Ces activités sont indépendante d'Access Etoile, mais obéissent aux mêmes règles de fonctionnement.*

« SNEPS »

Access Etoile est membre du SNEPS (Syndicat National des Entreprises de Portage Salarial). Le SNEPS regroupe les sociétés les plus importantes et les plus dynamiques de la profession. Il est propriétaire de la marque Portage salarial® et du label « Portage éthique ». C'est la garantie d'une approche professionnelle du métier qu'exprime sa charte de déontologie.

5 – Les services associés

Un tronc commun…

***Portage salarial®* :** Pouvoir facturer des honoraires à un client trouvé par ses propres moyens après mise en place du dossier.

1

***Liberté* :** Etre déchargé de toutes les déclarations et formalités administratives, mais aussi pouvoir interrompre ses missions quand on le souhaite, à condition d'avoir rempli les engagements pris à l'égard des clients.

***Salarié du régime général* :** Jouir dès l'inscription du statut de salarié du régime général et cotiser à la Sécurité Sociale, aux caisses de retraite, au chômage et à la prévoyance.

***Convention collective* :** Bénéficier des dispositions de la convention collective applicable à son métier (« Syntec » pour le Conseil et la formation…)

***Assistance à la négociation* :** Bénéficier d'une assistance à la négociation de son contrat client, du prix de vente de ses prestations, des dispositions juridiques… par un professionnel expérimenté.

2

***Maintien des droits au chômage* :** Pouvoir exécuter une mission sans perdre ses droits au chômage (« activité réduite ») sous réserve d'en respecter les conditions.

***Débours & sous-traitance* :** Ajouter des débours (frais refacturés au client) à la facturation de ses honoraires sans frais de gestion ou refacturer de la sous-traitance tout en restant chef de file (frais de gestion spécifique).

***Compte d'activité* :** Recevoir au moins une fois par mois le détail de son compte d'activité faisant apparaître les factures émises, les règlements reçus, les salaires et frais payés.

3

***Assistance Assedic* :** Bénéficier de l'assistance gratuite d'un conseiller Assedic pour mener à bien ses démarches d'indemnisation.

***Garantie financière* :** Sécuriser ses avoirs disponibles et salaires nets grâce à la garantie financière conclue dans le cadre du SNEPS, auprès de la CEGI (groupe Caisse d'Epargne).

***Réseau* :** S'insérer dans un réseau par discipline pour échanger sur un forum ou lors de réunions à thème.

… et des services optionnels

***Mutuelle* :** Bénéficier des remboursements d'une mutuelle (obligatoire, sauf exception, à, partir de 3 mois de travail équivalent temps plein, soit 455 h.) pour soi et sa famille moyennant une cotisation forfaitaire mensuelle.

4

***Formation* :** Participer à des formations internes, gratuites pour l'essentiel, pour améliorer ses compétences commerciales, approfondir un sujet d'actualité, ...Recourir sous conditions à la formation continue externe pour développer ses talents.

***Préfinancement* :** Pouvoir faire pré-financer ses factures après vérification de la solvabilité du client et accord sur la prestation moyennant une majoration des frais de gestion de 3%.).

6 – Le portage salarial en pratique

Deux niveaux de service au choix pour couvrir tous les besoins

	Service « Base »	Service « Etoile »
Définition	Service économique correspondant aux cas simples, sans prise en charge des frais et impliquant une participation active du prestataire.	Service élaboré s'adressant aux cas plus compliqués[1], avec prise en charge des frais et requérant également la participation active du prestataire.
Caractéristiques spécifiques		
Gestion des frais	Prise en charge des seuls débours (frais refacturés au client) sans frais de gestion.	Prise en charge des débours (sans frais) et des frais de fonctionnement, sous conditions.
Gestion des immobilisations	Non	Prise en charge d'achats d'immobilisations (micro-ordinateurs…) sous conditions.
Caractéristiques communes		
Montant HT minimum des factures	Pas de minimum[2]	
Taux de facturation minimum HT par jour	Non cadre (autonome) : 370 € / jour Cadre (autonome) : 580 € / jour	
Taux forfaitaire des charges patronales	50 %[3]	
Participation requise	Rapport d'activité en fin de mois Renvoi des contrats de travail et autres conventions par retour de courrier	
Frais de gestion		
Taux[4]	***5*** % des honoraires (HT)	CA[5] (HT) de 0 à 50 000 : ***10*** % CA[5] (HT) au-delà de 50 000 : ***7,5*** %

Notes

1. *Sont visés principalement : la réponse à un appel d'offre de marchés publics, la gestion d'une clientèle de particuliers et le recours à une sous-traitance importante ou spécifique.*
2. *Minimum de frais de gestion = 50 € (HT) correspondant à des factures de 500 € ou 1 000 € selon service.*
3. *Taux forfaitaire incorporant les charges sociales, fiscales et indirectes, susceptible de régularisation en fin de contrat ou fin d'année dans les cas hors normes.*
4. *Conditions particulières pour les opérations importantes et les cas particuliers (nous consulter).*
5. *Dégressivité applicable aux seuls honoraires transformés en salaire, calculée en cumul depuis l'entrée en relation.*

7 – Mise en œuvre en cinq étapes

▸ Etape 1 : Obtenir la mission

Le prestataire prospecte son secteur d'activité, trouve une mission et en négocie globalement les conditions avec son client (entreprise, collectivités publiques, particuliers).

▸ Etape 2 : Signer les contrats

La société de portage contracte avec le client du prestataire en son nom (contrat de prestation de service, bon de commande, devis accepté) et signe parallèlement avec le prestataire une convention de portage et un contrat de travail[1].

▸ Etape 3 : Déclarer l'emploi

Une D.U.E. (Déclaration Unique d'Embauche) est établie par la société de portage avant le début de la mission conférant au prestataire le statut de salarié du régime général.

▸ Etape 4 : Facturer les prestations

La facturation[2] est établie par la société de portage après feu vert du prestataire.

▸ Etape 5 : Régler salaires et frais éventuels

Les heures du mois sont payées en fin de mois, sauf lissage et cas particuliers ; le solde est payé, sous déduction des frais éventuellement pris en charge, à réception du règlement client.

Notes

1. Le contrat de travail est de type CDD, CDI ou CDI Intermittent selon les caractéristiques de la mission, la situation et les desirata du prestataire.
2. Aucun minimum de facturation n'existe chez Access Etoile ; mais il existe un minimum de frais de gestion de 50 € (HT) conduisant à un montant de facturation de 500 € ou de 1 000 € selon le niveau de service choisi.

« Partenariat prestataire / société de portage »

Mettre en commun les attentes et objectifs du prestataire, les contraintes et risques de la société de portage : tel est l'esprit qui anime Access Etoile, celui d'un réel partenariat.

8 – Simulations de salaire

Voici quatre simulations établies pour un montant facturé de 1 000 € (HT) dans des conditions standard selon le niveau de service choisi, « Base » ou « Etoile », et selon qu'il s'agit exclusivement d'honoraires ou qu'il incorpore des débours ou des frais :

	Service « Base »		*Service « Etoile »*	
	Sans débours	Avec débours	Sans frais	Avec frais
Total facturé (HT)	1 000 €	1 000 €	1 000 €	1 000 €
Débours (frais refacturés au client) [1]	–	– 100 €	–	–
Honoraires (HT)	1 000 €	900 €	1 000 €	1 000 €
Frais de gestion Access Etoile	(5 %) – 50 €	(5 %) – 45 €	(10 %) – 100 €	(10 %) – 100 €
Frais de fonctionnement remboursés [2]	–	–	–	– 100 €
Reste (Salaire brut + charges)	950 €	855 €	900 €	800 €
Calcul du salaire brut	(950 / 1,5 = 633 €)	(855 / 1,5 = 570 €)	(900 / 1,5 = 600 €)	(800 / 1,5 = 533 €)
Charges patronales [3]	(50 % x 633) – 317 €	(50 % x 570) – 285 €	(50 % x 600) – 300 €	(50 % x 533) – 267 €
Salaire brut	633 €	570 €	600 €	533 €
Retenues salariales (calcul indicatif) [4]	(21 %) – 133 €	(21 %) – 120 €	(21 %) – 126 €	(21 %) – 112 €
Salaire net	500 €	450 €	474 €	421 €
Reversement total	**500 €**	(450 + 100) **550 €**	**474 €**	(421 + 100) **521 €**

Notes

1. *Les débours peuvent également être facturés dans le cadre du service « Etoile » (exemple non repris dans la présente simulation).*

2. *Les frais pris en charge sont limités à 30 % du salaire brut, soit approximativement 15 % des honoraires.*

3. *Le taux des charges patronales (50 %) est forfaitaire ; il incorpore les charges sociales, fiscales et indirectes.*

4. *Le taux des retenues salariales (21 %) est indicatif et susceptible de variation en fonction de la réglementation et des cas d'espèce.*

« Exercer votre vie professionnelle sans risque »

Pas de charge fixe dans le Portage salarial® : les frais de gestion sont entièrement proportionnels.
En conséquence, si vous n'avez pas d'activité, vous n'avez pas de frais.

9 – Réponse à quelques questions fréquentes

Généralités sur le portage

> Le portage salarial est-il légal ?

Le portage est légal mais tous ses promoteurs ne le pratiquent pas avec le même sérieux. C'est essentiellement une nouvelle forme d'exercice de sa vie professionnelle qui se répand chaque jour davantage. C'est précisément en raison de sa jeunesse et de son caractère novateur qu'il s'attire des critiques auprès de certains. Il peut en cela être comparé à l'intérim au début des années 70 avant que le législateur ne vienne organiser la profession.

> En quoi le portage diffère-t-il de l'intérim ?

Le portage diffère de l'intérim sur un point essentiel : c'est le prestataire qui trouve lui-même ses propres missions et non la société de portage. C'est cette caractéristique qui confère au salarié porté la qualité de professionnel autonome.

> Qu'apporte un syndicat au portage salarial ?

Indépendamment d'être le propriétaire de la marque « portage salarial » et de l'agrément « portage salarial éthique », le Syndicat National des Entreprises de Portage Salarial (S.N.E.P.S.) a défini un certain nombre de bonnes pratiques professionnelles qu'il a consigné dans une charte de déontologie que tout membre adhérent s'engage à respecter.
Une caution financière a par ailleurs été mise en place en son sein au profit des salariés portés. Les préceptes de cette charte et l'existence de cette caution sont une garantie de sérieux pour tout prestataire intéressé par le portage.

Mon statut et ma rémunération

> Quel sera mon statut en tant que porté ?

En nous rejoignant dans le cadre de la réalisation d'une mission, vous devenez salarié (régime général) de la société ACCESS ETOILE qui devient votre employeur le temps de votre mission. Vous n'êtes pas indépendant au sens pur du terme car vous êtes salarié d'ACCESS ETOILE et à ce titre, vous êtes subordonné à notre société et non pas à votre client. Vous ne pouvez engager la société sans notre accord préalable. Vous gardez en revanche votre autonomie dans le cadre de la recherche et la réalisation de vos missions avec notre soutien.

> Comment mon salaire est-il calculé ?

Votre salaire est calculé conformément aux dispositions de la convention de portage qui est signée à votre arrivée dans la société. Elle précise le niveau de service, le taux des frais de gestion et des charges patronales qui seront appliquées ainsi que le coefficient de transformation de vos honoraires en salaire en découlant. Vous trouverez au chapitre votre salaire des exemples de calcul de votre rémunération. Retenez que votre salaire net sera d'au moins 50% des honoraires (HT) facturés si vous respectez un taux de facturation de 370 € par jour pour un non-cadre et 580 € pour un cadre (montants ajustables dans une certaine mesure en cas de nécessité).

> Quand suis-je payé ?

Sauf conditions particulières (lissage, acompte...), votre salaire vous est réglé en 2 fois : les heures de travail du mois vous sont payées en fin de mois, conformément au droit du travail, sur la base du minimum de la convention collective applicable à votre échelon. Le solde vous est versé à la fin du mois où votre client nous a payé. Il vous faut donc être attentif aux conditions de règlement que vous consentez à votre client. Bien sur, si le règlement intervient le même mois que vos prestations, tout vous sera réglé sur ce mois.

> Que se passe-t-il si mon client ne règle pas la mission ?

Les sommes qui vous ont été versées en fin de mois de prestation vous sont acquises. Tenter de les récupérer auprès de vous reviendrait à vous faire supporter le risque de l'entreprise, ce qui est contraire au droit du travail. En revanche, le solde qui vous est dû est conditionné, conformément à l'esprit du portage salarial, par le règlement préalable de votre client en tant que prime de bonne fin. Il est donc de l'intérêt de tous que la prestation soit entièrement payée. Dans ces conditions, il est d'usage pour des raisons commerciales de vous laissez faire la relance de vos factures mais nous prenons en charge le recouvrement contentieux.

Aspects commerciaux

> Qui trouve les missions et en définit les conditions ?

C'est votre rôle et souvent la raison pour laquelle vous vous adressez au portage salarial. N'étant pas une société de travail temporaire, nous ne pouvons pas vous fournir de missions sans tomber sous le coup de la loi (prêt de main d'œuvre). Nous sommes en revanche à votre disposition pour vous assister dans la négociation de ses modalités et la détermination de son prix de vente.

> Puis-je avoir plusieurs missions simultanées ?

Oui, vous pouvez réaliser des prestations pour plusieurs clients en même temps. Cela est même recommandé pour établir votre indépendance à l'égard de chacun d'eux.

> Puis-je avoir un nom commercial propre ?

Il est possible de mettre en avant dans les phases de prospection et de négociation préalable un nom commercial propre et un logo (non déposés à l'INPI) si vous le désirez. Vous préparerez ainsi votre installation ultérieure. Vous devrez toutefois indiquer le nom, l'adresse et le numéro de registre du commerce de la société sur les documents contractuels. Autant les introduire suffisamment tôt dans la discussion. Pour ce faire, nous mettons à propre disposition du papier à entête et des cartes de visite société.

> Qui signe le contrat avec le client ?

C'est notre rôle de contracter avec le client après que vous ayez arrêté avec lui la nature et les modalités de la mission. Vous êtes désigné nommément comme l'intervenant dans le contrat mais vous ne le signez pas pour respecter le statut de salarié qui est le votre et le lien de subordination qui en découle.

> Qu'en est-il en matière de responsabilité civile (RC) ?

En tant qu'employeur, nous sommes tenus de prendre en charge la responsabilité professionnelle de votre mission dont le coût est compris dans nos frais de gestion. Si votre activité n'entre pas dans le cadre de notre police, nous étudions ensemble la possibilité de souscrire une assurance propre à votre métier. Vous êtes ainsi couvert en cas d'incident ou de litige susceptible d'engager votre responsabilité. Vous devez en revanche souscrire une assurance déplacement professionnel si vous devez utiliser votre véhicule personnel dans le cadre de votre mission.

Indemnités Assedic

> Puis-je cumuler mes indemnités et des missions ?

Oui dans le cadre de « l'activité réduite » et sous réserve de respecter les conditions suivantes : Ne pas gagner plus de 70% de votre ancienne rémunération (salaire de référence) et ne pas travailler plus de 110 heures par mois. Vous ne gagnerez pas plus (sauf si vous avez plus de 50 ans) mais vous prorogerez d'autant votre durée d'indemnisation que vous gérerez ainsi comme un capital.

> Où me renseigner ?

Sur le site ASSEDIC (www.assedic.fr)

> Je reçois une rémunération. Dois-je en informer l'ASSEDIC ?

Oui en déclarant en fin de mois vos heures travaillées et en envoyant une copie de votre fiche de paie à votre centre de traitement.

> Puis-je me générer de nouveaux droits ?

La question est aujourd'hui controversée, différemment appliquée d'une région à l'autre. Elle devrait entraîner l'intervention prochaine des pouvoirs publics. Le SNEPS participe activement à la définition des bonnes pratiques professionnelles dans le cadre de l'OPPS (Observatoire Paritaire du Portage Salarial). Cette plate-forme pourrait servir à une reconnaissance officielle de la profession et contribuer à la résolution de cette difficulté passagère.

Mon contrat de travail

> Signons-nous ensemble un contrat de travail ?

Oui.

> Quand le signons-nous ?

Lorsque nous avons l'accord de votre client pour la réalisation d'une mission et avant qu'elle ne commence. La signature du contrat s'accompagne de la déclaration de l'emploi à l'URSSAF (DUE).

> Quel type de contrat de travail va nous lier ?

Nous signons habituellement un contrat à durée déterminée (CDD) et dans certains cas un contrat à durée indéterminée (CDI intermittent). Le choix est fait de concert en fonction des contraintes de la situation et de vos desiderata. Dans le cas d'un CDD, celui-ci pourra être renouvelé une fois sans que la durée totale, renouvellement compris, ne puisse dépasser 18 mois (24 mois si la mission est à l'Etranger). A l'issue du CDD, chaque partie reprend sa liberté. Nous appliquons strictement la législation en vigueur.

> Puis-je obtenir le statut cadre ?

Oui, sous réserve qu'un taux de facturation (ht) de 400 € minimum par jour soit respecté (560 € conseillé).

> Puis-je arrêter une mission non terminée ?

Non. Sauf cas de force majeure ou dispositions contractuelles le permettant, vous devez terminer la mission qui nous a été confiée par le client. Notre responsabilité conjointe peut être engagée.

> Puis-je cumuler plusieurs emplois ?

Oui sous réserve de respecter les limites maximales définies par la Loi en terme de temps de travail.

> Je suis fonctionnaire. Puis-je réaliser une mission ?

Oui à la condition de respecter les règles de l'Administration en relation avec votre statut.

> Je suis retraité. Puis-je réaliser une mission ?

Cela est accepté par la majorité des caisses. 2 limites ont toutefois été posées : ne pas re-travailler chez son dernier employeur dans les 6 mois qui suivent son départ en retraite et ne pas dépasser son dernier salaire en cumulant sa pension et son nouveau salaire. Afin d'éviter tous soucis, nous vous invitons à contacter votre caisse de retraite pour valider les montants que vous pouvez percevoir avec un contrat de travail ainsi que le nombre d'heures acceptées.

10 – Informations pratiques

Access Etoile Carte d'identité de la société

Statut :Société par actions simplifiée au capital de 37 000 €

N° Siret : 478 676 901 00026
E-mail : contact@access-etoile.fr
Site web : www.access-etoile.fr

Siège social : 42, avenue de la Grande Armée 75017 Paris
Tél. : 01 43 18 01 10 / Fax : 01 47 64 00 41
Métro / RER : Etoile – Charles de Gaulle

Organisme formateur enregistré auprès de la préfecture d'Ile-de-France
sous le n° 11.75.39656.75
N° d'immatriculation à l'URRSAF de Paris : 758 272342393001011
Caisse de retraite cadre : CAPIMMEC (Groupe Malakoff)
15, avenue du centre 78281 - St Quentin en Yvelynes cedex
Caisse de retraite non-cadre : IREC (Groupe Malakoff)
15, avenue du centre 78281 - St Quentin en Yvelynes cedex
Organisme de prévoyance : URRPIMMEC (Groupe Malakoff)
15, avenue du centre 78281 - St Quentin en Yvelynes cedex

Coordonnées bancaires :
CREDIT AGRICOLE - Agence Paris Ternes - 82, avenue des Ternes 75017 Paris
Code banque : 18 206 - Code guichet : 00 245
N° de compte : 456 861 45 001 - Clé RIB : 88
IBAN : FR76 1820 6002 4545 6861 4500 188
Code BIC (swift): AGRIFR PP882

Access Etoile Plan d'accès

Access Etoile Documents utiles

Si vous le souhaitez, vous pourrez télécharger les documents suivants sur notre site : www.access-etoile.fr/documents.html

Contrats type :
Contrat de prestation de service (contrat client) - Version française
Contrat de prestation de service (contrat client) - Version anglaise
Convention de portage (format pdf)
Contrat de travail (CDD)

Package consultant :
Fiche d'inscription (format pdf)
Demande de facturation
Rapport d'activité mensuel (format pdf)
Note de frais et mode d'emploi
Demande d'affiliation caisse des cadres (CAPIMEC)
Mutuelle : détail des prestations et cotisation (MALAKOFF)

SNEPS :
Charte de déontologie (format pdf)
Garantie financière (format pdf)

Résumé de l'offre d'Access Etoile :
Brochure 6 pages (format pdf)
Mode d'emploi du portage salarial en 10 points - 18 pages (format pdf)

42, avenue de la Grande Armée
75017 Paris
Tel. : 01 43 18 01 10
Site : www.access-etoile.fr